Opłata pocztowa uiszczona ryczałtem.

Rok II | Warszawa, dnia 18 kwietnia 1930 roku | Nr. 16

PRZEGLĄD MIĘSNY

TYGODNIK

ORGAN SYNDYKATU POLSKICH EKSPORTERÓW TRZODY I BYDŁA ORAZ POLSKIEGO ZWIĄZKU BEKONOWEGO

Adres Redakcji i Administracji: Krakowskie-Przedmieście 5. Telefon 336-56.

RACHUNEK BIEŻĄCY POWSZECHNY BANK ZWIĄZKOWY W POLSCE WARSZAWA

TREŚĆ NUMERU:

Rok II Warszawa, dnia 18 kwietnia 1930 roku Nr 16

PRZEGLĄD MIĘSNY

TYGODNIK

ORGAN SYNDYKATU POLSKICH EKSPORTERÓW TRZODY I BYDŁA ORAZ POLSKIEGO ZWIĄZKU BEKONOWEGO

Z okazji Świąt Wielkanocnych Redakcja „Przeglądu Mięsnego“ zasyła wszystkim P. T. Prenumeratorom i Przyjaciołom naszego pisma serdeczne życzenia

WESOŁYCH ŚWIĄT!

SPRAWA EKSPORTU SZCZECINY

DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI PÓŁNOCNEJ

Jak Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w New Yorku informuje, Stany Zjednoczone są największym odbiorcą i konsumentem szczeciny. Produkcja własna nie wystarcza na potrzeby krajowe i przemysłowe, i dlatego Stany Zjednoczone zmuszone są importować poważne ilości tego artykułu z obcych państw. Przed wojną handel międzynarodowy szczeciną koncentrował się w **Londynie.** Obecnie punkt ciężkości tego handlu znajduje się w **New Yorku.** Od zapotrzebowania New Yorku zależne są ceny na rynku światowym na szczecinę. Londyn utrzymał dotąd decydujący wpływ na kształtowanie się podaży oraz cen na **szczecinę chińską.** Aukcje londyńskie cieszą się dużem powodzeniem wśród kupców nowojorskich, gdzie zakupują oni większość szczeciny chińskiej, importowanej następnie z Chin do Stanów Zjednoczonych. Aukcje te odbywają się w firmie Edward Barters and Son. Ferry Serriby, House, London, w następujących terminach: 4-go marca, 17-go czerwca, 30-go września, 9go grudnia. Warunki uczestnictwa w aukcji można otrzymać bezpośrednio we wspomnianej firmie.

Należy dodać, że Stany Zjednoczone nie reeksportują szczeciny w stanie surowym, natomiast zaopatrują całą Amerykę, jak również wyspy na oceanie, włączając w to Australję, w **gotowe produkty przemysłowe,** jak szczotki, pendzle, etc.

Według danych statystycznych „Monthly Summary of Forreign Commerce of the United States, November 1929", zaczerpniętych przez Konsulat Generalny R. P., Stany Zjednoczone importowały w ostatnich trzech latach (do 31-go października 1929 roku włącznie) następujące ilości szczeciny:

Szczecina niesortowana	Lb. 2,687	Lb. 5,103	Lb. 912
	$ 2,735	$ 8,633	$ 1,694
Szczecina sortowana, preparowana w wiązkach	Lb.5,201,800	Lb.4,831,444	Lb.5,580,277
	$ 6,968,882	$ 6,575,539	$ 7,489,931

Z powyższego zestawienia wynika, że import dotyczył przeważnie **szczeciny sortowanej,** pakowanej w wiązkach, t j. gotowej już do produkcji wyrobów tej gałęzi przemysłu. Prawdopodobnie ogólny import szczeciny na 1929 rok, po uzupełnieniu danych za listopad i grudzień 1929 rok, wyniesie około 10.000.000.—.

KRAJE EKSPORTOWE.

W roku 1928, w zależności od państw, Stany Zjednoczone importowały szczecinę sortowaną i preparowaną w następujących ilościach:

1) Chiny	Lb. 3,461,064	4.072,808
2) Anglja	429,269	729,487
3) Rosja	423,921	988,156
4) Niemcy	155,341	187,553
5) Japonja	136,491	330,441
6) Francja	110,328	113,016
7) Polska i Gdańsk	31,947	48,434

Następnie idą Hong Kong, Jawa, Madera, Norwegja i t. d. Z polskiej statystyki (Rocznik Gł. Urz. St. 1928 rok) wynika, że Polska eksportowała w roku 1928 do Stanów Zjednoczonych tylko szczecinę sor-

towaną w wiązkach ogólnej ilości. 68 kwintali, których wartość wynosiła zł. 121.000.—. Statystyka amerykańska różni się od statystyki polskiej na sumę około zł. 319.000.— na korzyść eksportu polskiego. Różnica ta powstała prawdopodobnie skutkiem nieuwzględnienia w statystyce polskiej pozycji: „Wywóz przez Gdańsk".

Dane statystyczne amerykańskie, dotyczące importu szczeciny do Stanów Zjednoczonych w 1929 roku, z poszczególnych państw, nie zostały dotąd opublikowane i za kryterjum dla nich mogą służyć wymienione powyżej dane z 1928 roku.

EKSPORT SZCZECINY POLSKIEJ W 1929 ROKU.

Z miesięczników Głównego Urzędu Statystycznego za rok 1929 do 30-go listopada włącznie, wynika, że Polska eksportowała do Stanów Zjednoczonych szczeciny sortowanej i preparowanej w wiązkach **242 kwintali** wartości Zł. 500.000.—. Porównując powyższe cyfry z danemi za 1928 rok można stwierdzić, że eksport polskiej szczeciny do Stanów Zjednoczonych w 1929 roku utrzymuje się na poziomie eksportu z 1928 roku.

USTAWODAWSTWO CELNE STANÓW ZJEDNOCZONYCH.

1) Taryfa celna Stanów Zjednoczonych zwalnia od cła szczecinę niesortowaną w stanie surowym, 2) od szczeciny sortowanej, preparowanej, paczkowanej, opłaca się cło, siedem centów od funta angielskiego, 3) „Bristles feather" (pendzle etc.) opłacają 20% ad valorem, 4) szczecina w pomponach na drutach, jako produkt przemysłowy podlega cłu w wysokości 60% ad valorem.

GATUNKI SZCZECINY.

Gatunki szczeciny zależne są od długości włosia, prócz tego dzieli się szczecinę na: a) miękką białą, b) sztywną żółtą, c) extra sztywną szarą.

Najlepszy gatunek stanowi szczecina **długa i sztywna**, lub **extra sztywna.** Polska szczecina jest gatunkowo **niska,** gdyż jest krótka i miękka. Najbardziej pożądaną na rynku amerykańskim jest **szczecina chińska** o długim włosiu, pozostałe zaś gatunki szczeciny chińskiej cenione są naogół nisko. Minimalna długość szczeciny poszukiwanej na rynku amerykańskim, wynosi **4 centymetry.**

CENY!

Ceny szczeciny w zupełności są zależne od jej długości i sztywności, sposobu sortowania oraz od koloru. Pozatem ceny podlegają fluktuacjom w zależności od popytu. Naogół zapotrzebowanie na szczecinę jest duże i podaż nie pokrywa popytu. Wskutek tego ceny na szczecinę na rynku nowojorskim nie są dokładnie ustalone i często zdarza się, że towar w tym samym dniu uzyskuje na rynku różne ceny. Tem się tłomaczy wielka powściągliwość kupców w odpowiedziach co do cen. Mimo szeregu wywiadów Konsulatu Generalnego z tamtejszymi odbiorcami szczeciny, ani razu nie udało się uzyskać miarodajnych wiadomości co do cen. Kupcy amerykańscy, o ile deklarują chęć nabycia szczeciny, o tyle ceny utrzymują w tajemnicy. Cena w handlu szczeciną na rynku nowojorskim jest elementem spekulacyjnym. Biorąc za podstawę absolutne cyfry przywozu szczeciny do Stanów Zjednoczonych i jego wartości w 1928 roku widzimy, że najwyższą cenę uzyskała **szczecina japońska,** następnie **rosyjska,** najniższą zaś szczecina: **polska** i **chińska.**

KONJUNKTURA DLA EKSPORTU POLSKIEJ SZCZECINY.

Dotychczasowy eksport polskiej szczeciny w stosunku do ogólnego importu tego artykułu do Stanów Zjednoczonych wynosi w przybliżeniu około 0,7%, mimo to eksporter polski posiada tam **jaknajgorszą opinję i brak zupełnego zaufania.** Z wyjaśnień eksporterów amerykańskich wynikałoby, że **eksporterowi polskiemu widocznie zależało na utrzymaniu stałych stosunków handlowych.** Towar polski zazwyczaj **nie odpowiadał wzorom,** a prócz tego eksporter polski dopuszczał się **niesumienności** i pakował niekiedy towar wewnątrz z **kamieniami, słomą i różnemi domieszkami, zwiększającemi wagę szczeciny,** przyczem słoma oblewana była płynami, **zwiększającemi jej wagę.** W ten sposób utarło się przekonanie kupców nowojorskich, że nie można nabyć polskiej szczeciny na podstawie prób. Tego rodzaju fakty wpływają również **na cenę za polską szczecinę,** która to cena, jak wspomniano poprzednio, jest na rynku nowojorskim najniższą. Nie znaczy to, aby polska szczecina nie odpowiadała wymaganiom rynku. Z rozmów przeprowadzonych przez Konsulat Generalny z miejscowemi firmami, wynikało, że firmy te **gotowe są zawrzeć tranzakcje na polską szczecinę na kilka miljonów dolarów, gdyby widziały towar na miejscu, lub gdyby miały zaufanie do dostawcy.** Kupcy amerykańscy chetnie wejdą w kontakt z eksporterami polskimi, których opinja będzie **bez zastrzeżeń.** Polska szczecina posiada naogół **dobrą markę.** Wynika to jeszcze z przedwojennych stosunków handlowych, kiedy szczecina rosyjska i polska eksportowana była do Stanów Zjednoczonych przeważnie przez kupców z Polski i uchodziła za szczecinę rosyjską pod nazwą **„Polish dressing".** Konjunkturę dla polskiej szczeciny potęguje jeszcze bardziej fakt, że miejscowi importerzy nie są zadowoleni z metod handlowych „Amtorgu" (Z. S. S. R.), którego polityka handlowa idzie po linji wyzyskania **momentów popytu i podnoszenia cen na rosyjską szczecinę,** a nadto fakt, że **podaż szczeciny nie pokrywa zapotrzebowania.**

Reasumując całokształt stosunków w handlu szczeciną na rynku nowojorskim, należy stwierdzić, że konjunktura dla polskiej szczeciny jest tam **naogół sprzyjająca.** Opinje, jakie dotąd istnieją wyłącznie o polskim eksporterze, nie będą miały z biegiem czasu praktycznego znaczenia, o ile handel polską szczeciną będzie reprezentowany przez **solidnych eksporterów.** Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w New Yorku, a także importerzy amerykańscy powitali z zadowoleniem projektowane

wynagrodzenie. Ministerstwo Przemysłu i Handlu, **regulujące handel szczeciną,** a szczególnie ten punkt, na mocy którego, ustanowione zostały w Polsce **urzędy kontrolne dla szczeciny, przeznaczonej na eksport.** W ten sposób droga dla niesumienności polskiego eksportera zostanie zamknięta. Ażeby jednak eksport polskiej szczeciny mógł się wyrażać w poważnych sumach i aby uzyskać odpowiednie ceny na polską szczecinę, powinni polscy eksporterzy występować na rynku amerykańskim **solidarnie w osobie upoważnionego zastępcy.** Zastępca polskich eksporterów winien mieć stale na składzie odpowiednie partje towarów, aby wyzyskać momenty popytu.

Na zakończenie podaję listę importerów nowojorskich, nadesłaną przez Konsulat Generalny R. P., a mianowicie:

I. **Firmy, z któremi wspomniany Komitet odbył konferencje i wywiady:**

1) **Frederic Cone & Co, 181 Fornt Street, New York City.** Firma ta dokonuje poważnych obrotów w szczecinie; z Polską handluje przez swoich reprezentantów, a mianowicie: **M. Stein** w Międzyrzeczu, powiat Łuków, oraz **Cytryn** w Warszawie, ulica Staromiejska.

2) **Bingham & Co, 104 Pearl Street, New York City.** Firma ta reprezentuje niemiecką firmę Karlowitz Co, Hamburg, oraz Becker Graj (limited w Kalkucie). Firma Bingham pragnie sprzedawać polską szczecinę na warunkach komisowych, przyczem za pośrednictwo chce pobierać **dwa procent.**

3) **Polack & Co, 249 Pearl Street, New York City.** Wymieniona firma handluje szczeciną rosyjską i chińską. O polskim eksporterze szczeciny ma złą opinję i smutne doświadczenia. P. Polack reflektuje na polską szczecinę. Pokazał próby rosyjskiej szczeciny, lecz cen nie podał, nadmieniając tylko, że różnią się one od kilku centów do kilku dolarów za funt.

4) **Addison & J. Abbel, 169 Water Street, New York City.** Firma ta handluje rosyjską i chińską szczeciną, pragnie również wejść w kontakt z **eksporterami polskimi.** Firma Abbel z zasady nie chce zawierać tranzakcji na polską szczecinę na podstawie prób, którą oferują mu ajenci firm amerykańskich. Firma Abbel gotowa jest natomiast zakupić większe partje szczeciny polskiej, o ile zobaczy **towar na miejscu.**

5) **J. W. von Stade 73, Beckman Streett, New York City.** Firma ta nie handlowała dotąd polską szczeciną; chce zawrzeć większe tranzakcje i oczekuje **konkretnych ofert i prób od eksporterów polskich.**

6) **The Lang Kidde, Co, Inc., 128 Front Street, New York City.** Firma ta jest oddziałem firmy The Lang — Kiddle Co, Inc,. London, 8 Fenchurch Building. Wymieniona firma londyńska ma szereg swoich oddziałów w różnych państwach; na rynku nowojorskim uchodzi za bardzo poważną. Polska szczecina znana jest tej firmie z czasów przedwojennych. Firma ta ma ogromne zapotrzebowanie na szczecinę i zadeklarowała w Konsulacie Generalnym, że gotowa jest zakupić **każdą ilość szczeciny polskiej,** zaofiarowanej jej przez polskich eksporterów. Przedstawiciel tej firmy w Londynie może przyjechać do Polski, o ile będzie mógł zakupić większe partje szczeciny.

Oddział nowojorski tej firmy uważa polską szczecinę za niską gatunkowo, ale pożądaną na rynku, a nawet podejmuje się zakupić **całą podaż polskiej szczeciny.** Reprezentant firmy p. Kidd wspomniał, że polska szczecina jest **źle sortowana i pakowana,** oraz dał próby szczeciny rosyjskiej i chińskiej.

II. LISTA IMPORTERÓW AMERYKAŃSKICH PODŁUG KSIĘGI ADRESOWEJ.

1) **Hamilton Company,** 827 East 15 Street Brooklyn, N. Y., 2) **Topper Jaech,** 948 Rockaway Avenué, Brooklyn, N. Y., 3) **Arnhold & Co, Inc.,** 21 State Street, New York City, 4) **Brachman S. M. & Co,** 251 West 30 Street, New Yor City, 5) **Broverman Moris & Sons,** 57 Beekman Street, New York City, 6) **Conheim Herman,** 9 Buirling Slip, New York City, 7) **Cookman A. S. & Co,** 79 Wall Street, New York City, 8) **Eaton Schleich & Wool,** 150 Water Street, New York City, 9) **Hamburger H.,** 373 4-th Street, New York City, 10) **Huesmann & Cp.,** 47 Cliff Street, New York City, 11) **Hurat Adolphe & Co, Inc.,** 422 Lexington Avenue. New York City, 12) **Jardine Matheson Co, Inc.,** 25 Madison Avenue, New York City, 13) **Sekine S. Co, Inc.,** 114 East 16-th Street, New York City.

„Dr. D."

OD ADMINISTRACJI

ADMINISTRACJA PRZYPOMINA P. T. PRENUMERATOROM O OBOWIĄZKU ODNOWIENIA PRENUMERATY I BEZZWŁOCZNEGO UREGULOWANIA ZALEGŁOŚCI.

PRENUMERATĘ NALEŻY WPŁACAĆ NA R-K SYNDYKATU POLSKICH EKSPORTERÓW TRZODY I BYDŁA W POWSZECHNYM BANKU ZWIĄZKOWYM W WARSZAWIE LUB BEZPOŚREDNIO DO ADMINISTRACJI, WARSZAWA, KRAKOWSKIE PRZEDMIEŚCIE 5.

POSIEDZENIE KOMITETU ORGANIZACYJNEGO ZRZESZENIA IMPORTOWO-EKSPORTOWEGO PRZETWÓRCÓW I KUPCÓW TRZEWI

Dnia 8 kwietnia b. r. w lokalu Państwowego Instytutu Eksportowego w Warszawie, odbyło się posiedzenie **Komitetu Organizacyjnego Zrzeszenia Importowo - Eksportowego Przetwórców i Kupców Trzewi.**

Obecni byli: **dr. M. Dalkiewicz** z Państwowego Inst. Eksportowego, **inż. L. Żelaski** z Polsk. Związku Wytwórców i Eksp. Wędlin, **magister B. Ołomucki** z Centrali Kupców, **St. Chojecki**, dyrektor Banku Przemysłu Rzeźnickiego w Poznaniu, **A. Szczekocki,** właśc. firmy A. Szczekocki, handel jelit, Katowice, Rzeźnia M., **S. Silberman i L. Urinowski,** właśc. F-my Urinowski i N. Silberman, Warszawa, Targowa 38, **J. Lubelski** z Katowic, Rzeźnia Miejska, **Ludwik Nowak,** Częstochowa, Strażacka 12, **O. Heublum** w imieniu firmy Braci Heublum, Kraków, **M. Herszberg** z Bydgoszczy i **L. Schneidemann** z Wilna ul. Zawalna 33.

Po zagajeniu posiedzenia przez p. dra Dalkiewicza, zebrani wybrali jednogłośnie przewodniczącym p. dra Dalkiewicza, który oświadczył, że ze strony zainteresowanych sfer zjawiła się inicjatywa zorganizowania **działu wytwórstwa i handlu trzewiami.** Państwowy Instytut Eksportowy jak zawsze bardzo chętnie skłonny jest dopomóc do tej organizacji gdyż jego celem i obowiązkiem jest racjonalizacja importu i eksportu.

Referat organizacyjny wygłosił p. inż **Żelaski,** który oświadczył, że chętnie oddaje swe doświadczenie ekonomiczne i swoją praktykę tworzenia różnych związków i syndykatów handlowych przetwórstwa mięsnego na usługi tworzącej się organizacji, gdyż jakkolwiek będzie ona mniejszą co do obrotu od innych związków, to jest najwięcej zaniedbaną i może przynieść dużo pożytku **hodowli, kupiectwu, i bilansowi handlowemu państwa**. Akcja centralizacji branżowej nie jest wyjątkiem tylko w Polsce obserwujemy ją na całym świecie, jako odruch obrony przeciwko nadmiernym ciężarom, wynikającym z marnotrawstwa sił ekonomicznych podczas wojny.

Przewidywana organizacja ma objąć tak przetwórców trzewi, jak też i poważniejszych kupców importowo-eksportowych, by stworzyć **silniejsze jednostki handlowe,** zdolne do światowego obrotu handlowego. Kupcy drobniejsi z tej branży winni zdaniem p. Zaleskiego być **aparatem pomocniczym** dla większych kupców importowo-eksportowych a więc już to **rozprowadzać** towar importowany po całym kraju, już to **zbierać** trzewia po miastach, miasteczkach i wioskach, by je dostarczać hurtownikom. Ponieważ jednak zdarzają się wśród drobnych kupców jednostki i firmy zdolne i ruchliwe fachowe i orjentujące się w obrocie zagranicznym, to nie należy im zamykać drogi do tworzącego się Zrzeszenia i dlatego projektowany statut przewiduje możność łączenia się takich jednostek i firm w **spółki i spółdzielnie,** które miałyby prawa i obowiązki takie same, jak inni członkowie. Dyr. Żelaski postawił wniosek, aby po jego referacie obecni wypowiedzieli się zasadniczo, czy tworzyć organizację, czy jej nie tworzyć, a po ogólnej dyskusji, aby przystąpić do przedyskutowania projektowanego statutu z tem, że zebrani wypowiedzieliby się co do zasad organizacyjnych, a mec. Aleksandrowicz, biorący udział w zebraniu co do redakcji prawnej. Wniosek został przyjęty jednogłośnie. W dyskusji, w której zabierali głos liczni członkowie, wszyscy wypowiadali zdanie, że organizowanie się jest **wskazane i konieczne.** P. mag. Ołomucki podkreślał w swojem przemówieniu, że organizacja musi objąć nietylko **przetwórców,** lecz i **kupców,** że musi dać możność małym kupcom wzięcia udziału w tworzącym się Zrzeszeniu.

Przy dyskusji szczegółowej, ustalono nazwę **„Zrzeszenie Importowo - Eksportowe Przetwórców i Kupców Trzewi“**, formę prawną ustalono jako spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, z siedzibą w Warszawie, a cele spółki określono następująco:

„Celem Spółki jest racjonalizacja handlu, importu i eksportu trzewi. Do zrealizowania tego celu Spółka zmierza przez:

a) **reprezentację interesów udziałowców wobec Rządu, wobec organizacyj producentów trzody i bydła i innych instytucyj,**

b) inicjatywę wobec władz rządowych w sprawach **polityki importowo-eksportowej, celnej, taryfowej, kredytowej, organizacji przetwórstwa i chłodnictwa,**

c) inicjatywę wobec Rządu w sprawach **standaryzacji trzewi, przeznaczonych na eksport,**

l) wydawanie opinji o **potrzebach importu trzewi,** nie objętych jeszcze przez przetwórstwo krajowe,

e) planowe przeprowadzenie **rozbudowy przemysłu trzewiowego,**

f) **badanie rynków zbytu, dostaw konkurujących krajów, przewidywanej konjunktury,** oraz **prowadzenia odpowiedniej statystyki.**

g) **sprzedaż eksportowanych przez udziałowców trzewi na rynkach zagranicznych na zasadach komisowych z określonym limitem przez biuro centralne w Warszawie i oddziały lub przedstawicielstwa zagraniczne,** co do czego udziałowcy się zobowiązują

h) **popieranie tranzakcyj pionierskich.**

Jako władze Spółki ustanowiono: **Walne Zebranie, Zarząd i Komisję Rewizyjną,** a wysokość udziału ustalono na **10.000 zł.** Nad tym punktem odbyło się szczegółowe głosowanie i tak p. Herschberg postawił wniosek, by 1 udział wynosił tylko 1000 zł., za którym to wnioskiem wypowiedziało się tylko 2 obecnych. Za projektem, określającym wysokość udziału na 5.000 zł. głosowało 3 obecnych, za projektem, określającym wysokość na 10.000 zł. głosowało 5 obecnych, przeciw 3-ch.

Dłuższą dyskusję wywołał też punkt g. § 4, określający cele Spółki, odnoszące się do koncentracji importu i eksportu w centralnem biurze Spółki.

P. Ołomucki uważał, że jest to nadłamanie liberalizmu handlowego, że będzie ono krępować swobodę kupców i wyraża obawę, co do sprawności scentralizowanego zakupu i sprzedaży. W dyskusji na ten temat zabierali głos: p. dr. Dalkiewicz, inż. Żelaski, p. Lubelski, i inni, uważając, że jest to punkt centralny całej projektowanej organizacji, który kupiectwu szkodzić nie będzie i da Zrzeszeniu możność trzymania ręki na pulsie statystyki wwozowowywozowej i autorytet wobec władz, które z taką praktyczną, a nie papierową organizacją będą musiały się liczyć przy swej polityce celnej, taryfowej i kredytowej.

Dla prowadzenia dalszych prac projektowanej organizacji, wybrano Komitet, złożony z pp.: inż. **Żelaskiego**, jako przewodniczącego, mag. **Ołomuckiego**, dyr. **Chojeckiego**, **Urinowskiego i Lubelskiego**, który to komitet w najbliższym czasie zwoła **Zebranie Organizacyjne.**

IMPORT MIĘSA I TŁUSZCZÓW DO NIEMIEC W R. 1929

Centralna pruska izba rolnicza ogłosiła cyfry dotyczące importu mięsa i tłuszczów z zagranicy do Niemiec w r. 1929. Z publikacji tej wynika, że w r. 1929 importowały Niemcy na głowę ludności 1.770 kg. mięsa i jego przetworów i 1.624 kg. tłuszczów zwierzęcych, t. j. razem 3.394 kg. Ponieważ import zwierząt żywych, przeliczony na mięso i tłuszcze wynosił na głowę ludności 1.370 kg., przeto ogólny import wspomnianych artykułów do Niemiec wynosił na głowę 4.764 kg.

W porównaniu do roku 1913, w którym Niemcy importowały z zagranicy razem 3.994 kg. mięsa i tłuszczów na głowę ludności oznacza to powiększenie przywozu tych artykułów o 19%.

Zaznaczyć jednak należy, że w stosunku do lat 1926/28, w których ogólny import wynosił przeciętnie 5.628 kg. na głowę ludności, rok 1929 ujawnił znaczne cofnięcie się importu.

O RACJONALIZACJĘ ZDEJMOWANIA SKÓR

Ciągle i stale słyszymy, że mimo niebywale niskich cen polskich skór surowych, zarówno bydlęcych jak i cielęcych, czy też końskich, zbyt ich zagranicą napotyka na poważne trudności. Rozumiemy wszyscy, że ten niekorzystny stan rzeczy jest spowodowany szeregiem trudności, jakie eksport tego artykułu ma do przezwyciężenia. Wspomnę o nich pokrótce. Są to więc: brak *zorganizowanych aukcyj* bądź to regjonalnych, bądź jednej ogólnopolskiej, *podatek obrotowy*, który uniemożliwia konkurencję polskich eksporterów na rynkach zbytu, wytrącając im z rąk możność wykorzystania bieżących konjunktur, które już tutaj w kraju anuluje wszelkie wysiłki, wkładane w organizację tego eksportu, umożliwiając swobodną penetrację ajentów zagranicznych, oraz dając preponderację W. M. Gdańskowi. Do rzędu tych trudności zaliczyć należy i to, że skóry polskie w bardzo wielu wypadkach z powodu nieracjonalnego zdjęcia, stanowią klasę znacznie gorszą i niższą od skór oferowanych przez inne kraje. Powtarza się tu analogiczna historja do kryzysu, jaki dotknął eksport masła. Już nie wystarcza, by masło rzucać na rynki zbytu w dużych ilościach po niebywale niskiej cenie, dziś masło jakiegoś kraju, jeśli chce znaleść korzystny zbyt musi konkurować nietylko ceną ale i *gatunkiem, standartem, formą opakowania, stałością dostawy* i innemi t. p. sprzyjającemi momentami, idącemi na rękę konsumentowi - odbiorcy. Zbyt skór wobec przesilenia, jaki dotknął przemysł garbarski poszczególnych krajów, miał być owem remedjum, owym środkiem zapobiegawczym na nadprodukcję z roku na rok wzrastającą. Poszczególne państwa rolnicze już dawno zrozumiały, że chcąc zapobiec zbliżającemu się kryzysowi na rynku skórzanym we własnym kraju muszą przyjść eksportowi skór z pomocą, dając mu walory większej konkurencyjności w stosunku do innych krajów. I tak z państw nowopowstałych o charakterze wybitnie rolniczym, nie mającym prosperującego przemysłu garbarskiego np. *Jugosławja* z całą intensywnością forsuje sprawę *podniesienia jakości surowca* przez ulepszenie metod zdejmowania skór zabezpieczających je od uszkodzenia. Z państw zachodnich, jak *Francja, Niemcy, Anglja*, a zwłaszcza *Stany Zjednoczone*, już dawno postulat ten ulepszenia surowca różnemi drogami i sposobami starały się urzeczywistnić.

W Polsce sprawa ulepszenia metod zdejmowania skór i w ten sposób podniesienia ich jakości jest oddawna już aktualną, a zwłaszcza w obecnym momencie, gdy musimy torować sobie drogi na rynki zbytu i przejść z wywozu pośredniego na wywóz bezpośredni. Niezwykle często spotykanym faktem jest oferta przedłożona przez naszych eksporterów, że gwarantują *70* do *75%* skór, jako całych, zaznaczając. równocześnie, że *25* do *30%* skór jest poranionych, względnie podziurawionych.

Konsekwentnym wnioskiem takiego stanu rzeczy musi być albo pozostawienie nieodpowiedniej partji skór do dyspozycji eksportera albo zakupno ich po niebywale niskiej cenie, co w wyniku musi znaleść echo w dochodowości i rentowności tej gałęzi gospodarstwa, która obejmuje nietylko *handel* ale i *rzemiosło* i *rolnictwo*. Analizując cyfry handlu zagranicznego dojdziemy do wniosku, że np. w roku 1928 bądź sprzedaliśmy *45.160 q* skór bydlęcych i cielęcych świeżych solonych i suszonych za *18.659.000 zł.* zamiast za ca. *24 milj. zł.* czyli innemi słowy straciliśmy blisko 5 *milj. zł.* bądź też odpowiednik 5 milj. zł. w skórach musieliśmy zamiast wywieźć zagranicę zatrzymać w kraju, *pogarszając jakość surowca*, przerabianego w krajowych garbarniach.

Na specjalną uwagę zasługuje związek podniesienia jakości skór przez ulepszone metody ze sprawą dostaw tychże dla wojska w czasie krytycznym, a więc w czasie wojny. Ten moment niezwykłej wagi, kiedy kraj zdany jest na samowystarczalność, zrozumiały pierwsze Niemcy w czasie wojny światowej, ustanawiając *specjalnego komisarza*, który miał za zadanie czuwać nad tą sprawą, oraz wprowadzając w życie niezwykle ostre przepisy, dotyczące wzorowego zdejmowania, łącząc je nawet z drakońskiemi postanowieniami, że rzemieślnik, który dopuścił się uszkodzenia skóry, był natychmiast wysłany na front.

Zanim omówimy dokładnie stosunki, panujące w tej dziedzinie w Polsce, przyjrzyjmy się dla orjentacji, jak postulat ten został rozwiązany w poszczególnych krajach decydującą rolę odgrywających w dziedzinie produkcji względnie przeróbki skór.

Austrja: Zasadniczo w Austrji niema żadnych specjalnych przepisów co do zdejmowania skór w rzeźniach i magazynowania ich o ile nie pochodzą ze zwierząt chorych lub zarażonych. Usankcjonowanym zwyczajem jest, że skóry ściąga się zapomocą *elastycznego rogu*, przyczem nie zdejmuje się z głowy oraz ogona. Należy nadmienić, że pomimo starań zainteresowanych sfer gospodarczych w kierunku zaprowadzenia kar i przepisów dyscyplinarnych dla robotników, kaleczących skóry przy zdejmowaniu, dotychczas przepisów takich nie przeprowadzono.

Czechosłowacja. Specjalnych przepisów urzędowych, dotyczących odpowiedniego zdejmowania skór w rzeźniach oraz ich magazynowania niema, robotnicy, pracujący przy uboju zwierząt, oraz zdejmowaniu skór sami zwracają baczną uwagę, by skór nie kaleczyć, w razie bowiem uszkodzenia skóry, pokrywa się wyrządzone szkody z ich własnej płacy. Robotnicy pracujący sumiennie nie otrzymują za swoją pracę żadnych specjalnych premij, sumienna bowiem praca uważana jest za ich obowiązek. Przy uboju zwierząt oraz zdejmowaniu skór, doglądają zwyczajnie właściciele bydła, lub ich zastępcy, a zdejmowanie powierzone jest szeregowi doskonale wyszkolonych robotników, pracujących z ramienia Stowarzyszenia Rzeźników Hurtowych w Pradze, która to instytucja urządza co miesiąc aukcje.

Francja: Rzeźnie francuskie a zwłaszcza paryskie nie należą w danym wypadku do miarodajnych gdyż te ostatnie są przestarzałe i dalekie od nowoczesnych wymagań. Zarówno metody uboju, jak i sposoby zdejmowania skór są dowolne i różnorodne. Niemniej jednak z uwagi na zabezpieczenie zdejmowanych skór przed uszkodzeniem, zdjęcie skór odbywa się najczęściej przy pomocy specjalnego przyrządu, noża tępego obrotowego, systemu *„Perco"*, który umożliwia pod gwarancją zdjęcie bez jakichkolwiek uszkodzeń. Wypadki uszkodzenia skór przy zdejmowaniu *należą do wyjątków;* pracownicy są należycie wyszkoleni i wykwalifikowani.

Szwajcarja: Sprawa należytego uboju i zdejmowania skór jest w Szwajcarji rozwiązana przez powszechnie przyjęte i obowiązujące przepisy, wydane przez tamtejsze towarzystwo „Genossenschaft Schweizerischer Metzgermei-

ster für Haut, Fell und Fett - Versertung in Zürich. Przepisy te przewidują, że skóry winny być zdejmowane zapomocą młota tępego i cęgów metodą zbijania, przyczem wyżej wspomniane narzędzia winny być dostarczone przez Towarzystwo owe po niskich cenach.

Niemcy: W Niemczech od wielu już lat dokłada się starań do ulepszenia jakości surowca skórzanego. Szczególnej intensywności nabrały te usiłowania w czasie wojny, gdyż przywóz z zagranicy był minimalny i Niemcy dla pokrycia ogromnego zapotrzebowania armji były zmuszone ograniczyć się do surowca krajowego, który trzeba było w tych warunkach wykorzystać do ostateczności. Jednak i po wojnie nie ustawano w pracy i obecnie podaż surowych skór w Niemczech pod względem ich jakości i klasy stoi *na bardzo wysokm poziomie.* Wychodząc ze słusznego założenia, że o jakości skóry decyduje w pierwszym rzędzie sposób jej zdejmowania po uboju, rozpoczęli Niemcy naprawę już w tem pierwszem stadjum produkcyjnem. Niema wprawdzie jednolitych dla całych Niemiec przepisów o uboju bydła i zdejmowaniu skór, jednak obowiązujące indywidualne w poszczególnych rzeźniach zwyczaje i postanowienia mało się między sobą różnią. Rzeźnicy w poszczególnych miastach Niemiec są zrzeszeni w spółdzielniach eksploatacji skór, t. zw. „Häuteverwertungen". Członkowie spółdzielni odstępują jej skóry wszystkich ubitych zwierząt, które są następnie sortowane i sprzedawane w drodze licytacji. Spółdzielnia ta rozdaje też premje za dobre zdejmowanie skór, ale nie przedsiębiorcom, a pracownikom, t. j. czeladnikom rzeźnickim. Kary bezpośrednie za uszkodzenie skóry nie są stosowane, karą pośrednią jest to, że pracodawca zwykle zwalnia czeladnika, niedbale ściągającego skóry.

Wyżej wspomniany Związek Spółdzielni eksploatacji skór (Interressenverband deutscher Häteverwertungen E. V.), mający swą siedzibę w Hamburgu, wydał wskazówki o właściwem zdejmowaniu skór. Wskazówki te brzmią następująco:

„Przy uboju jest wskazana jaknajwiększa czystość, w szczególności należy uważać by zdjętych skór nie zanieczyszczać krwią lub wilgocią. Przy zdejmowaniu skóry zwierzę winno, o ile możności leżeć, należy skórę wybić. W ten sposób unika się uszkodzeń skóry przez długie cięcia boków. Przy wybijaniu skóry ze skopów nie wolno używać rączki ani innych ostrych przedmiotów".

Wyżej wspomniane przepisy, jakie obowiązywały w czasie wojny i nad wykonaniem których czuwał Komisarz Rzeszy Dla Zaopatrzenia w Surowce (Reichskommissar für die Rohstoffversorgang) w szczegółach odnośnie zdejmowania skór, przewidywały:

„Skóry powinno się, o ile możności, zdejmować przy pomocy młotka bez użytku ostrych noży rzeźnickich, przytem skóry owcze winny być spychane pięścią. Przy zdejmowaniu skór należy zwrócić specjalną uwagę na uszkodzenia przez dziury i zacięcia. Zamierzony cel będzie można osiągnąć jeśli się rzeźnikom doda bodźca do lepszego zdejmowania przez wypłacanie drobnych premij. Premje te mogą wynosić przy skórach bydlęcych najwyżej 25 fenigów, u bydła drobnego 10 fenigów za sztukę. Premje otrzymuje rzeźnik, nie przedsiębiorca, za każdą sztukę dobrą, bez zacięcia. Każdy rzeźnik ma pieczęć, którą może oznaczać każdą zdjętą przez siebie skórę, przez co w magazynie można dokładnie stwierdzić, któremu rzeźnikowi ma się wypłacić premję.

Dodać należy, że dla wymuszenia przestrzegania tych przepisów uwzględniono reklamację w sprawie uwolnienia od służby wojskowej tych kilku czeladników rzeźnickich, którzy zdejmują skóry w sposób staranny i umiejętny. W razie powtórnego uszkodzenia skóry przy zdejmowaniu czeladnik był niezwłocznie zaciągnięty pod broń.

Stany Zjednoczone: Kwestja zdejmowania skór w Stanach Zjednoczonych w wyraźny sposób podkreśla konieczność zaangażowania do tej pracy doskonale wykwalifikowanych robotników. I tak zwrócono uwagę, że skóry zdejmowane w rzeźniach nie wykazują w 95,5 proc. żadnych uszkodzeń i szkaleczeń, podczas, gdy skóry, zdejmowane na farmach hodowlanych są w bardzo wielkich ilościach zniszczone. Przy zdejmowaniu skór robotnicy posługują się różnemi narzędziami, a więc zarówno nożami młotami tępemi a także nowoczesnemi tępemi nożami wirowemi, które to aparaty gros rzeźników Chicago a także i innych rzeźni jest zaopatrzone. Pozatem jest stosowany system premij, a robotnik do tego stopnia jest wykwalifikowany i przy wysilonej pracy akordowej nie popełnia żadnych uszkodzeń, w razie zaistnienia których odpowiada finansowo.

Polska. Najgorzej przedstawia się ta sprawa w Polsce. Mimo utyskiwań ze strony zagranicznych odbiorców na jakość skóry pod względem jej zdejmowania, sprawa ulepszenia i zaprowadzenia nowych metod zabezpieczających skóry przy ich zdjęciu posuwa się żółwim krokiem naprzód. Dopiero w ostatnich czasach, na skutek akcji, zainicjowanej przez Państwowy Instytut Eksportowy a także niektórych innych światlejszych czynników, zainteresowanych w tej sprawie, niektóre rzeźnie udoskonaliły metodę zdejmowania względnie przez zastosowanie systemu premij wpłynęły na ostrożniejsze obchodzenie się ze skórami przy zdejmowaniu. Ze środowisk, które pierwsze zrozumiały tę potrzebę, należy podkreślić *woj. poznańskie, pomorskie, śląskie i m. Warszawę.* Zwłaszcza w woj. pomorskiem, na skutek niezwykle energicznej działalności Rzeźnickiej Spółdzielni Gospodarczej w Toruniu, szereg rzeźni nietylko tamtejszych miast, a także i Małopolski, zaprowadziło u siebie tani, a przez Niemcy i Szwajcarję oddawna stosowany system zbijania skór za pomocą *młota tępego i cęgów.* Na podkreślenie zasługują zwłaszcza skóry pochodzenia z Warszawy, które cieszą się jaknajlepszą opinją. W ostatnich czasach pojawiły się narazie sporadycznie w tej lub owej rzeźni wyżej wspomniane *aparaty „Perco"*, będące w takiem powszechnem użyciu w rzeźniach paryskich. Eksperymentalny pokaz tego aparatu w *Królewskiej Hucie* zjednał dla niego szereg nowych zwolenników, miast większych, które pomału w miarę możności i środków będą *instalowały u siebie ten aparat.*

Niestety, wyżej nakreślony obraz jest wynikiem 11-letniej działalności czynników gospodarczych w tej dziedzinie. Sprawa posuwa się niezwykle wolno naprzód i przy takiem tempie ani za 50 lat nie obejmie całokształtu tej sprawy w Polsce. Idea samowystarczalności Polski i przygotowanie jej pod każdym względem na wypadek wojny i w tej dziedzinie powinna się zaznaczyć, a jeśli dodamy do tej sprawy moment pozytywnego oddziaływania ulepszenia jakości surowca na *nasz bilans handlowy,* na czynnik z miejsca reagujący, na wszelkiego rodzaju metody ulepszenia życia gospodarczego, żywotną i aktualną wyda nam się sprawa, możliwie w jaknajkrótszym czasie *zmodernizowania metody zdejmowania skór.* *J. G.*

PRÓBY OGRANICZENIA IMPORTU TRZODY I MIĘSA DO NIEMIEC

Niemiecka fachowa prasa rzeźnicka szeroko omawia ostatnie uchwały parlamentu Rzeszy, podwyższające wydatnie cła agrarne oraz przyjęty przez Reichstag **program pomocy dla niemieckiego rolnictwa.**

1. Od dnia 1 lipca b. r. ma zostać wydany **zakaz przywozu zagranicznego mięsa mrożonego,** a wzamian za to określony zostanie kontyngent (50.000 tonn) dla importu **mięsa świeżego.** Mięso to ma być sprzedawane uboższej ludności po niższych cenach. Podobno do tego celu ma być użyte bydło rogate, importowane z Danji, a poddawane ubojowi w granicznych rzeźniach portowych.

2. Postanowienia § 12 ustawy o badaniu zwierząt rzeźnych i mięsa mają być stosowane w całej pełni, t. j. **import mięsa bez przylegających do niego bezpośrednio wnętrzności będzie bezwarunkowo wzbroniony.** Nadto rząd otrzymuje upoważnienie do wydawania **zakazów importu wnętrzności zwierząt poddawanych ubojowi zagranicą.**

3. **System zwrotu ceł i to w wymiarze ruchowym** ma być **utrzymany nadal,** a przytem rozciągnięty na wszystkie przetwory mięsne.

4. Granica, od której ma się rozpocząć automatyczna zwyżka cła przywozowego od świń w stanie żywym, określona dotąd przeciętną ceną **Rm. 70 za 50 kg.,** została podniesiona do **Rm. 75,** to jest, że poniżej ceny ostatniej, normalne cło **Rm. 18 za 100 kg. żywej wagi musi być automatycznie podwyższone i to do Rm. 36 za 100 kg. żywej wagi, t. j. o 100%, a nie jak dotąd do Rm. 27. — t. j. o 50%.** Gdy cena podniesie się **powyżej 85 Rm. cło spada do 18 Rm., w granicach cen 75 — 85 Rm. cło wynosi 29 Rm.**

5. Cło wwozowe od szmalcu uległo podwyższeniu z **Rm.** 8 na **12,** a od słoniny z **Rm. 14** na **20,** nadto podwyższeniu ulegają także cła od innych tłuszczów i produktów zwierzęcych.

Przemysł rzeźnicki niemiecki został temi uchwałami zaskoczony i uważa, że ich urzeczywistnienie będzie dla niego katastrofą.

Z punktu widzenia polskiego eksportu mięsnego **podwyżka ceł niemieckich oznacza pogorszenie stanu, jaki istniał w chwili podpisywania traktatu handlowego polsko - niemieckiego i godzi w podstawy przyszłego rozwoju tego eksportu.**

W sprawie tej Rząd polski wszczął energiczną interwencję dyplomatyczną.

BYDŁO POLSKIE NA RYNKU MEDJOLAŃSKIM

Za pośrednictwem pewnej firmy polskiej, zakupiono w Wielkopolsce wprost z majątku 6 wagonów bydła, w części do chowu dla gospodarzy okolic Regio Emilia, a w części rzeźnego. Włosi mają wrażenie, że nasze bydło hodowlane rasy holenderskiej będzie się bardzo nadawało dla gospodarzy jako bydło mleczne, jeżeli przeniesione na tutejszy teren i w warunkach klimatycznych włoskich da dobre rezultaty; wówczas Włochy mogłyby się stać wcale poważnym odbiorcą naszego bydła holenderskiego, typu nadającego się do chowu i rzezi.

Dla okolicy Regio Emilia tranzakcja ta była zawarta tytułem próby. Mimo, że nasze ceny sie dają widoków na duże zarobki, a tem mniej na spekulacje, to jednak import bydła tak rzeźnego, jak i hodowlanego ma widoki powodzenia. Sprawa sprowadzania rasy mlecznej czarno-białej stoi wogóle w związku z **„Bataglia Zootechnica“,** a mianowicie z podniesieniem mleczności obór.

Koszta związane ze sprowadzaniem bydła są jednak zanadto wygórowane. Jedna z firm polskich wzięła **5%** pośrednictwa od Włochów, oraz kazała sobie zapłacić wszelkie koszty związane z podróżą dyrektora w poznańskie, tak, że pośrednictwo to obciążyło jeden wagon kwotą **1000 lir,** co jest zbyt wygórowane, jeżeli się zważy, że komisowe w Medjolanie przy sprzedaży wynosi **1%,** w Wiedniu około **2%.**

Koszt ogólny, poza ceną kupna bydła, wynosił dla tych kupców około **450 lirów na sztuce.** Sam transport **350 lirów,** mimo, że Reggio Emilia leży bliżej Polski niż Medjolan. Należy zatem przedewszystkiem obniżyć koszty, związane z zakupem bydła w Polsce dla Włochów i zwrócić specjalną uwagę na **lepsze zorganizowanie eksportu bydła.**

W okolicy Reggio Emilia chwilowo sprowadza nasze bydło 4-ch wspólników. Zamierzają założyć większe konsorcjum celem sprowadzania bydła głównie **holenderskiego.**

Wedle opinji wspomnianego kupca, również mięso wołowe bardzoby interesowało prowincję Emilia. Niektóre firmy tej okolicy mogłyby zawrzeć poważne kontrakty na dostawy 3 — 4 wagonów mięsa wołowego tygodniowo. Prócz kupców z Reggio Emilia, również kupcy z Turynu, którzy jeździli do Polski interesują się bydłem polskiem, lecz wyłącznie **lekkiem młodem bydłem 2 2½ kwintali wagi,** gdyż rynek tamtejszy wymaga przeważnie takiego gatunku bydła. (P. I. E.).

ZMNIEJSZENIE SIĘ PRZYWOZU BYDŁA DUŃSKIEGO DO NIEMIEC

Jak donoszą z Kopenhagi, ostatnie niemieckie podwyżki celne odbiły się bardzo poważnie na **imporcie bydła rogatego z Danji,** tak, że eksport ten w ostatnich 3 miesiącach zmniejszył się o **7000** szt. Podczas gdy w 3 pierwszych miesiącach roku 1929 wyeksportowano z Danji do Niemiec 56.745 szt., to w takim samym czasie roku bieżącego dowieziono z Danji zaledwie tylko 49.770 szt.

INFORMACJE RYNKOWE

RYNKI KRAJOWE

Warszawa, od 30.III — 5.IV.

Spęd 1.357 szt. 2.30 — 2.50 za 1 kg. żywej wagi, 3.00 — 3.30 za 1 kg. bitej wagi, 3.00 za 1 kg. dowiezionego. Bydło rogate, spęd 1.357 szt. 1.40 — 1.50 za 1 kg. pełnomięsiste, żywej wagi, 1.00 — 1.90 za 1 kg. chudego, żywej wagi, 2.50 — 2.90 za 1 kg. z uboju warsz. 2.20 — 2.50 za 1 kg. przywozowego

Poznań, 8.IV.

Spęd 2,241 szt. 2.36 — 2.40 od 120 — 150 kg. żywej wagi, 2.30 — 2.34 od 100 — 120 kg. żywej wagi, 2.20 — 2.26 od 80 — 100 kg. żywej wagi, 2.10 — 2.14 poniżej 80 kg. żywej wagi, 2.04 — 2.08 za maciory i późne kast., 2.20 — 2.26 za świnie bekonowe.

Kraków, od 5.IV — 11.IV.

Spęd 1152 szt. 2.48 — 2.61 za 1 kg. żywej wagi, 2.80 — 3.35 za 1 kg. bitej wagi.

Sosnowiec, od 7.IV — 12.IV.

Spęd 1737 szt. 2.20 — 2.68 za 1 kg. żywej wagi

Mysłowice, od 7.IV — 11.IV.

Spęd 2158 szt.

	a.	b.	c.	d.
od	2.52	2.43	2.31	2.20
do	2.60	2.51	2.42	2.30

RYNKI ZAGRANICZNE

AUSTRJA.

Wiedeń, dnia 15 kwietnia.

Na targ dzisiejszy dowieziono świń mięsnych 9.070, świń tłuszczowych 3.460, razem 12.530 szt., a więc o 652 więcej niż w tygodniu ubiegłym. Na dowóz ten złożyły się następujące kraje:

	mięsne	tłuszczowe
Austrja	1649	58
Węgry	393	1671
Jugosławja	510	1652
Rumunja (targ kont.)	591	69
Polska	5781	13
Niemcy	146	—

Dowóz z Polski uległ w porównaniu z tygodniem ubiegłym zmniejszeniu, natomiast wzrosły poważnie dowozy austrjackie. Dowóz niemiecki utrzymuje się nadal i zapowiedziane są większe dostawy na tydzień następny.

Tendencja cen przy towarze tłuszczowym zwyżkowa. Towar mięsny polski utrzymał się na wysokości niezmienionej. Płacono za świnie mięsne szyl. 1.95 — 2.55, za świnie tłuszczowe szyl. 2.00 — 2.10.

Przebieg targu spokojny.

CZECHOSŁOWACJA.

Praga, dnia 14 kwietnia.

Eksport polski do Pragi uległ ponownie **osłabieniu,** gdyż podaż towaru krajowego była w ciągu dalszym **znaczna,** co przyczynia się do **zniżki cen.** Dostawiono w tygodniu sprawozdawczym do Pragi **3.094 szt.** na prowincję czeską **553 szt.,** razem **3.647 szt.**

Cena **uległa osłabieniu.** Płacono za towar mięsny, polski **Kc 1000 — 11.00**

Dowóz bydła rogatego utrzymuje się z powodu zarządzeń rządu czeskiego nadal **na znikomvm poziomie.** W ciągu tygodnia dostawiono do Pragi **253 szt.,** na **prowincję 94,** razem **347 szt.**

NIEMCY

Berlin, dnia 11 kwietnia.

Na targu dzisiejszym panował dość ożywiony popyt, szczególnie na świnie lekkie zapotrzebowanie na okres świąteczny. Towar cięższy sprzedawało się trudniej. We wszystkich kategorjach towaru **ceny poszły w górę.**

Oficjalne notowania przedstawiają się następująco:

świnie	ponad 150 kg.	a)	Mk. 68 — 70
„	od 120 — 150 kg.	b)	68 — 70
„	od 100 — 120 kg.	c)	68 — 71
„	od 80 — 100 kg.	d)	68 — 71
„	od 60 — 80 kg.	e)	66 — 67
lochy		g)	62

Ceny rozumieją się w markach za 50 kg. żywej wagi.

FRANCJA

Strassburg, dnia 12 kwietnia.

(Sprawozdanie Konsulatu R. P.)

W czasie od 7 do 12 kwietnia dowieziono na rynek strassburski:

		płacono fr.:
wołów	131	9.20—11.60
krów	249	7.40—11.80
byków	109	9.00— 9.80
cielął	814	15.80—17.80
owiec	193	13.00—16.00
trzody chlewnej	3549	11.20—11.60

Na rynku trzody chlewnej sytuacja bez zmiany. Poziom cen nadal **bardzo niski.** Dowozy żywca z Niemiec osiągają cyfrę **2.942 sztuk.**

HOLANDJA

Leeuwarden, 11 kwietnia.

Spęd znaczny. Tendencja cen spadająca. Płacono za tłuste świnie Hfl. 60 — 69, za świnie lekkie, bekonowe Hfl. 67 — 69 za 100 kg.

St. ZJEDNOCZONE A. P.

Chicago, 11 kwietnia.

Ceny podane w dolarach amer. za 1 cetnar. amer., to jest 45⅓ kg.:

smalec na maj	10,425
„ „ lipiec	10,675
„ „ wrzesień	10,85
słonina	13,75
świnie lekkie	9,90 — 10,50
„ ciężkie	9,75 — 10,30

WĘGRY

(Według informacyj Poselstwa Polskiego w Budapeszcie).

Targi budapeszteńskie w tygodniu sprawozdawczym okazywały ponownie tendencję słabą. Spęd poniedziałkowy w stosunku do tygodni poprzednich osiągnął znowuż cyfrę rekordową 3970 sztuk, a ponieważ z tego 1308 szt. nie sprzedano, ilość ta ciążyła na rynku przez cały tydzień. W kształtowaniu się cen dawała się już niewątpliwie odczuwać ta okoliczność, że przy niskich cenach kukurydzy w jesieni rozpoczęto hodowlę na większą skalę, obecnie zaś podaż ze strony hodowców zaczyna się zwiększać.

Ceny kształtowały się następująco:

ŚWINIE:	Cena za 1 kg. żywca w pengo
Ia tłuszczowe z obszarów dworskich o wadze pary pow. 300 kg	1.58—1.60
Takież średnie (250—280 kg)	1.52—1.56
Zbierane średnie (220—260 kg)	1.50—1.56
Takież lekkie (180—210 kg)	1.42—1.52
Takież podrzędne (100—160 kg)	1.28—1.38
Ia ang. szynkowe (120—150 kg)	1.80 —

Eksportowano:	*25.III:*	*1.IV:*
do Wiednia	1295 szt.	1322 szt.
do Pragi	672 szt.	675 szt.

Osłabienie rynku budapeszteńskiego pozostaje w związku z osłabieniem tendencji na rynkach wiedeńskim i praskim. Na rynku wiedeńskim w tygodniu sprawozdawczym tylko cena pierwszorzędnego towaru tłuszczowego utrzymywała się na poziomie tygodnia poprzedniego, wówczas gdy inne gatunki straciły na cenie 5 do 10 groszy. Pod wrażeniem znacznego osłabienia rynku żywca osłabł również i rynek tłuszczu i słoniny. Tłuszcz przeznaczony na cele konsumcji krajowej notowano po 184 fillerów, markowany zaś tłuszcz eksportowy po 170 fillerów. Ceny mięsa, w porównaniu z tygodniem ubiegłym straciły na kursie 20—24 fillerów.

WĘDLINY

Na życzenie **Polskiego Związku Wytwórców i Eksporterów Wędlin** otwiera **„Przegląd Mięsny"** specjalny dział wędlin na rynkach zagranicznych, interesujących naszych eksporterów. Narazie Polski Związek Wytwórców i Eksporterów Wędlin dysponuje tylko notowaniami z **Wiednia, Berlina i Paryża**, w przyszłości notowania obejmą i inne kraje, do których kieruje się nasz eksport.

Ceny wędlin w Berlinie:

(w/g notowań Konsulatu Generalnego w Berlinie):

Za 1 kg. marek niem. w detalu: (1 Mk. niem. = zł. 2.12):

1.	Kiszka krwawa	Mk. niem.	1.50
2.	Kiszka pasztetowa	„ „	3.70
3.	kiełbasa zwykła (siekana)	„ „	3.30
4.	szynka surowa	„ „	5.50
5.	słonina krajowa	„ „	2.80—3.30

Ceny wędlin w Wiedniu:

(w/g notowań „Marktamt der Stadt Wien"):

Ceny w Szyll. austrj. en gros, (10 S. = 1.25 zł.). Ceny z początku kwietnia.

1.	serwalatki	2.90 — 3.35
2.	parówki	4.30 — 5.15
3.	mortadela	3.15 — 3.25
4.	kiełbasa paryska	3.40 — 3.60
5.	kiełbasa krakowska	4.80 — 5.40
6.	salceson zwykły	2.00 — 2.45
7.	salceson lepszy	3.60 — 4.20
8.	salami węgierskie	9.25 —10.—
9.	szynka gotowana w detalu	10.00 —12.00
10.	kiełbasy końskie	1.40 — 2.80

RYNEK BEKONOWY

OSTATNIE WIADOMOŚCI Z RYNKU ANGIELSKIEGO.

Ceny bekonu na Giełdzie Londyńskiej w dniu 11 kwietnia.

	Za 1 cent. ang. w shl.
Bekon irlandski	112 — 138
„ duński	107 — 112
„ szwedzki	98 — 108
„ holenderski	92 — 106
„ kanadyjski	106 — 108
„ estoński	94 — 102
„ łotewski	90 — 96
„ **polski**	84 — 94
„ rosyjski	90 — 93

W zeszłym tygodniu cena na bekon polski spadła o 4 do 6 shl., duński (północne rynki) o 5 shl., holenderski o 2 shl., łotewski o 4 shl, ceny na inne bekony pozostały bez zmiany. Zapotrzebowanie na bekon polski w zeszłym tygodniu było bardzo słabe, jak to zwykle jest w tym okresie czasu; ponieważ spadek zapotrzebowania napotkał się ze znacznem zwiększeniem ładunków z Polski, gdyż przybyło w tym tygodniu do Londynu o 900 bal. więcej w porównaniu z ostatnim tygodniem i na północne rynki o 600 bal. więcej — w rezultacie ceny za bekon polski musiały ulec zniżce.

Przypuszczać należy, że ogólny import bekonów zwiększy się w najbliższej przyszłości oraz że ceny na bekony duńskie winny trochę spaść, co wpłynie na zwiększenie się zapotrzebowania i wtedy różnica w cenie między duńskim i polskim bekonem nie byłaby tak wielką jak to jest obecnie.

W miesiącu marcu ogólny import bekonów wyniósł 755.632 cwts. w porównaniu do 615,382 cwts. w tym samym czasie roku zeszłego i 777.156 w 1928 roku.

Ubój duński w zeszłym tyg. wyniósł 93.000 sztuk.
„ holenderski w zeszłym tyg. wyniósł 19.144 sztuk
„ szwedzki w zeszłym tyg. wyniósł 8.700 sztuk

Dostawy za zeszły tydzień przedstawiają się następująco:

Z Danji 47.926 bal. z których 24.243 bal. przybyło do Londynu:

Do Londynu przybyło ze Szwecji 2.356 bal.

Do Londynu przybyło z Holandji 4.803 bal.

Do Anglji z Polski przybyło 5.131 bal.

Warunki prenumeraty: Miesięcznie — 4 zł.; kwartalnie — 12 zł.; półrocznie — 24 zł.; rocznie — 48

Cena ogłoszeń: 1/1 str. — 350 zł.; 1/2 str. — 175 zł.; 1/4 str.; 90 zł.; 1/8 str.; — 50 zł. Ogłoszenia drobne za wiersz 1 milimetrowy, szerokości 1 łamu 1 złoty. Ogłoszenia na ostatniej stronie o 5% drożej. Przy kilkorazowem ogłoszeniu rabat.

Wydawcy: Syndykat Polskich Eksporterów Trzody i Bydła oraz Polski Związek Bekonowy

Redaktor odpowiedzialny: JAROSŁAW LITWINOWICZ

Drukarnia Artystyczna, Nowy-Świat 47, tel. 35-80 i 35-83.